



梅泳：
深圳新景界国际会议
展览有限公司业务总
监

会议活动是企业自身经济发展的源动力，因此这种趋势和影响是短期的，而且政策从某种程度上而言，规范了 MICE 市场，使之更健康发展。

因政府调控及中央“八规六禁”政策，对政府相关的企业会议、客户奖励旅游等业务影响较大，且在这种谨慎风气下，相关行业的会议及会奖团队出现数量减少、费用缩减、会议招待环节取消等情况，导致公司业务局部受到影响，特别是在大型会议这一块。

但我们作为多年来扎根于华南市场，受益于珠三角经济发展的特点——企业经济活动频繁、进出口贸易发达、政策相对灵活等，因此吸引着国内外大量企业在此举办各类活动，包括金融、IT、快消品、电子、医药医疗、汽车及能源、行业协会等行业客户。从今年 4 月开始，各类型会议活动出现回温。而多数大型医药集团总部集中在以上海为中心的华东地区，因此药企事件对我们的影响并不大；另一方面，有“危”亦有“机”，今年 5 月新成立的上海分

公司，一扫市场“雾霾”，加强在医药行业的开发，以服务和严格的内控管理作为切入点，迅速进入华东市场。

企业客户在活动方面的预算有所下降，因此部分客户在会议场地（如酒店）方面由国际五星降为 Local 五星、甚至由五星降为四星等；同时受互联网的冲击，企业客户对价格的了解渠道、资源的整合更为多样而全面，因此议价能力提高；在服务费方面，我们采取与去年同期持平的收费标准，大型会议缩减的同时，中小型会议增多，从而实现量的增长（截至 2014 年 7 月，新景界会展业务量较去年同期增长 40%）。

对于 PCO，会议场地和住宿酒店采取灵活组合的方式，争取更优的性价比，为客户获得更好的活动体验。

在我们看来，会议活动是企业自身经济发展的源动力，因此这种趋势和影响是短期的，而且政策从某种程

度上而言，规范了 MICE 市场，使之更健康发展。从我们的业务增长可以看出这一点，所以我们有足够的信心去应对这些变化。

新景界会展的自身突破分为三大方面：一是在新客户的拓展上，着力于华南区经济实力强劲的民营企业集团。分阶段划分目标客户，实现各个击破，保证在达到既有客户业务量的同时，拓展新的客户，实现新的增收。二是提高创新力，坚持微创新。在业务创新上，秉承“用户体验至上”原则，把方案和服务做到最好，制造差异化，超越客户预期；在平台创新上，利用新景界和万达平台，打造一支华南区域会议、展览、公关项目最佳执行团队。三是实施“MICE 人才训练营”计划，为华南 MICE 行业培育并输送专业、高效、具有蜚声业界执行力的会议现场服务团队。